

Sozialkapital und Sozialpartnerschaft

Chaloupek, Günther

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Chaloupek, G. (2003). Sozialkapital und Sozialpartnerschaft. *SWS-Rundschau*, 43(3), 375-386. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-165291>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Sozialkapital und Sozialpartnerschaft

Günther Chaloupek (Wien)

Der Begriff „Sozialkapital“ wird in verschiedener, oft unscharfer Bedeutung verwendet. Zunächst wird der Inhalt des Begriffs Sozialkapital im Unterschied zum Sachkapital und zum Humankapital dargestellt. In der Literatur wird Sozialkapital in hohem Maß mit generellem Vertrauen und auf Gegenseitigkeit beruhender Bereitschaft zu gemeinwohlorientiertem Verhalten identifiziert. Sozialpartnerschaft kann als spezifische Form dieses Vertrauensverhältnisses zwischen sozialen Gruppen gesehen werden, das eine friedliche Regulierung von Interessensgegensätzen ermöglicht. Die so genannte „Neue Institutionenökonomie“ bietet einen dem Konzept des Sozialkapitals verwandten Ansatz zur näheren Analyse der Arbeitsbeziehungen als „relationale Kontrakte“, ebenso Olsons Theorie des kollektiven Handelns, v. a. sein Begriff der „umfassenden Organisation“. Damit kann erklärt werden, in welchen Formen Sozialkapital die wirtschaftliche Performance verbessern kann. Es bleibt allerdings fraglich, ob die Bezeichnung von institutionellen Arrangements als „soziales Kapital“ tatsächlich ein besseres Verständnis dieser Zusammenhänge ermöglicht.

1. Einleitung

Der Begriff „Sozialkapital“ wird in den letzten Jahren in fachwissenschaftlichen Artikeln und Diskussionen zunehmend verwendet. Dies kann aber nicht darüber hinweg täuschen, dass wir noch weit von einer befriedigenden Klärung seines Inhalts entfernt sind. Vor einer Anwendung des Konzepts „Sozialkapital“ auf eine Analyse von Sozialpartnerschaft und Arbeitsbeziehungen scheint es mir daher angebracht,

- vorbereitend Überlegungen zum Begriffsinhalt anzustellen,
- sowie im Anschluss an die inhaltlichen Ausführungen über Sozialkapital und Sozialpartnerschaft nach der Nützlichkeit des Begriffes angesichts der Ergebnisse dieser Ausführungen zu fragen.
- Dabei wird es um die Frage gehen, ob die Analyse sozialpartnerschaftlicher Verhältnisse unter dem Aspekt Sozialkapital ein besseres Verständnis ermöglicht als die anderen Betrachtungsweisen.

2. Zum Begriff des Sozialkapitals

„Kapital“ als einer der grundlegenden Begriffe der Ökonomie wird einerseits verstanden als „Sachkapital“ bzw. „Realkapital“ im Sinne von produzierten, d. h. nicht naturgegebenen Produktionsmitteln (Werkzeuge, Maschinen, bauliche Anlagen), andererseits als „Geldkapital“.¹ Sach- bzw. Realkapital wurde in früheren Produktionsperioden

¹ Von weiteren Implikationen der Doppelbedeutung des Begriffs „Kapital“ als Sach- und Geldkapital darf im Kontext dieses Beitrags abgesehen werden.

hergestellt, und wird nicht gleichzeitig wieder konsumiert, sondern für einen späteren Einsatz aufgespart („akkumuliert“ und „investiert“). Dass auch die Arbeit in ihren vielfältigen Formen, v. a. in den verschiedenen beruflichen Qualifikationen, nicht einfach in den Menschen vorhanden ist, sondern erst durch Bildung und Ausbildung, also durch den Einsatz von Arbeit und Kapital in die entsprechenden Formen gebracht werden muss, erkannten Ökonomen schon seit langem: etwa die Merkantilisten, welche die Einrichtung beruflicher Bildungsanstalten empfahlen, oder Adam Smith, der die Verbesserung der handwerklichen Fertigkeiten der Arbeiter als eine Quelle zur Verbesserung des wirtschaftlichen Wohlstands identifizierte. Dass Ausbildung und Qualifizierung in Analogie zur Bildung von Sachkapital ebenfalls als mit „Humankapital“ bezeichnete Investition betrachtet wird, ist allerdings eine relativ neue Sichtweise, welche in der ökonomischen Wissenschaft seit den späten fünfziger Jahren Eingang gefunden hat (Mincer 1958, Schultz 1961).

Als Begriff ist Humankapital allgemein akzeptiert, die steigende Bedeutung des Humankapitals in der „Wissensgesellschaft“ geradezu eine Selbstverständlichkeit geworden. Wirtschafts- und BildungspolitikernInnen betonen ebenso wie WissenschaftlerInnen die Notwendigkeit, dass mehr Ressourcen für die Bildung zusätzlichen Humankapitals bereitgestellt werden müssen. Allerdings bleibt ein eklatanter Unterschied zum Sachkapital bestehen, der in der öffentlichen Diskussion wenig bewusst ist. Wir „rechnen“ mit dem Humankapital bei weitem nicht in derselben Weise wie beim Sachkapital – es wird bei Tätigung einer Investition (ein viele Jahre dauernder Prozess) nicht im Vorhinein ein möglichst exaktes quantitatives Kalkül angestellt; Humankapital wird weder in Unternehmensbilanzen noch in volkswirtschaftliche Kapitalstockrechnungen als Vermögenswert eingestellt, von dem regelmäßig „Abschreibungen“ vorgenommen werden. In der laufenden volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung werden die Humankapital-„Investitionen“ nicht als Investitionen verbucht, sondern überwiegend als „öffentlicher Konsum“. Aber immerhin kann man berechnen, wie viel jedes Jahr im Bildungssystem für die „Investition“ in Humankapital ausgegeben wird – in diesem Sinn ist die Schaffung des Humankapitals ein bewusster Vorgang.

Noch viel weniger in einem buchstäblichen und viel stärker in einem blo bildhaften Sinn wird der Kapitalbegriff im Kontext von „Sozialkapital“ verwendet. Im Unterschied zum Humankapital ist der Begriff Sozialkapital, in den siebziger und achtziger Jahren zunächst von Bourdieu und Coleman² in die Soziologie eingeführt, nach wie vor umstritten. Sozialkapital ist weder in Sachgütern noch in Personen konkret vorhanden, es „entsteht, wenn sich die Beziehungen zwischen Personen so verändern, dass bestimmte Handlungen erleichtert werden“ (Coleman 1991, 394). Dies geschieht vor allem durch die Bildung von sozialen Organisationen wie Netzwerke, durch Normen und Regeln sowie durch Vertrauensverhältnisse, welche die Kooperation und Koordination zum wechselseitigen Vorteil der Mitwirkenden erleichtern. Dadurch erhöhet Sozialkapital den Ertrag von Real- und Humankapitalinvestitionen (Putnam 2003/ 1993, 530). Wichtig zum Verständnis des Konzepts ist die Unterscheidung des

2 Zur Geschichte des Begriffs siehe Fine (2001), 53ff.

Sozialkapitals vom Humankapital: um nicht den Fehler der Doppelzählung zu begehen, darf das Sozialkapital nicht die in den Menschen „gespeicherten“ Kenntnisse und Qualifikationen mit umfassen, sondern nur verfestigte kommunikative Strukturen, welche die Effektivität von Real- und Humankapital erhöhen. In diesem Sinn sind alle drei Kapitalbegriffe komplementär zueinander. Bezogen auf den Gehalt bestehen wesentliche Unterschiede vor allem in zweierlei Hinsicht:

- es findet kaum ein bewusster Ressourceneinsatz zum Aufbau von Sozialkapital statt, sondern es entsteht gleichsam als Nebenwirkung zu anderen Aktivitäten (Putnam 2003/1993, 532) – in ökonomischer Sprache erscheint es als positive „Externalität“ (d. h. als von den Nutznießern nicht bezahltes Nebenprodukt);
- und es wird im Gegensatz zum Realkapital durch Nutzung und Gebrauch normalerweise nicht nur nicht vermindert, sondern vermehrt und in seiner Wirkung erhöht (Hirschman 1984).

Die Verwendung des Kapitalbegriffs im Zusammenhang mit sozialen Strukturen setzt als Motiv eine quantitative Messbarkeit voraus – ohne die Erwartung, das Sozialkapital irgendwie beziffern zu können, würde man in diesem Zusammenhang nicht von „Kapital“ sprechen. Vorstellbar wäre eine solche Messung jedoch allenfalls als Residuum, da beim Sozialkapital keine Herleitung aus Produktionskosten wie beim Real- oder auch beim Humankapital möglich ist.

Der Wert des Sozialkapitals könnte indirekt nur aus einem hypothetischen Vergleich ermittelt werden, um wie viel der Produktionsertrag von Real- und Humankapital geringer wäre, wenn das Sozialkapital nur in einer weniger effektiven Form vorhanden gewesen wäre. Dabei hängt natürlich der Beitrag von der Wahl des Vergleichsobjekts ab. Der Gesamtbeitrag des Sozialkapitals kommt am stärksten beim Gedankenexperiment zum Vorschein, in dem jeweils für ein europäisches und für ein südamerikanisches oder afrikanisches Land das Sach- bzw. Realkapital mit dem Humankapital und dem Sozialkapital kombiniert werden: die Produktivität von Fabrikanlagen ist wesentlich höher, wenn der Technologie entsprechend ausgebildete Arbeitskräfte vorhanden sind und die soziale Umwelt des Produzierens berechenbar und stabil ist (Rechtsstaat, Korruptionsfreiheit und ähnliche Faktoren).

Für die Fragestellung dieses Beitrags ist diese komparative Methode ebenfalls grundlegend: der Beitrag einzelner organisatorischer bzw. institutioneller Strukturen zur wirtschaftlichen Performance lässt sich am ehesten im Ländervergleich abschätzen, etwa welchen Unterschied friedliche oder konfliktreiche Arbeitsbeziehungen für die wirtschaftliche Performance zur Folge haben.

Vorweg sei zur Frage einer Quantifizierung des Sozialkapitals festgestellt, dass ein solcher Anspruch aus praktischen Gründen, aber auch infolge der theoretischen Unschärfe des Konzepts in seriöser Weise nicht einlösbar erscheint. Es sollte auch nicht der Eindruck erzeugt werden, dass dies nur durch den Mangel an geeigneten Daten bedingt ist – auch die theoretischen Voraussetzungen fehlen.

3. Formen des Sozialkapitals und Sozialpartnerschaft

Wie bereits erwähnt, wurde der Begriff Sozialkapital zuerst in die Soziologie eingeführt, wobei offenbar auch dort die ökonomischen Wirkungen für die bedeutsamsten und interessantesten gehalten werden. In meinem Beitrag geht es ebenfalls um bestimmte ökonomische Wirkungen des Sozialkapitals. Wenigstens an dieser Stelle sei aber vermerkt, dass Sozialkapital als Begriff nicht auf ökonomische Inhalte reduziert ist. Coleman führt als einen Anwendungsfall an, dass es zum Sozialkapital gehört, wenn jemand für eine erwiesene Gefälligkeit beim Empfänger eine informelle, fiktive „Gutschrift“ für eine Gegenleistung bekommt (Coleman 1991, 396–397). So gefasst, sind mit dem Begriff Sozialkapital viel umfassendere Intentionen verbunden als die Erklärung seines Beitrags zum Wohlstandsniveau bzw. zum Sozialprodukt.

Die Frage, in Form welcher Kausalzusammenhänge das Sozialkapital einen wirtschaftlichen Nutzen bringt, wurde vor allem für zwei konkrete Formen des Sozialkapitals untersucht:

1. Vertrauen in die staatlichen und gesellschaftlichen Institutionen und in die Ehrlichkeit und „Gutwilligkeit“ der Partner im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verkehr; ein höheres Niveau der „Vertrauenssicherheit“ hat positive wirtschaftliche Auswirkungen.
2. Je stärker „civic virtues“ das Verhalten der Akteure bestimmen, also „bürgerliche Tugendhaftigkeit“ im Sinne der Bereitschaft vorhanden ist, persönliches Verhalten im Sinne des Gemeinwohls zu orientieren, sich aus eigenem Antrieb konform zu staatlichen und gesellschaftlichen Regeln zu verhalten, sowie sich auch für die Gemeinschaft zu engagieren, desto besser für das Gesamtniveau von Wohlstand und wirtschaftlicher Aktivität.

Durch Meinungsbefragungen lassen sich generelle Indikatoren für „Vertrauen“ und „civic virtues“ für verschiedene Länder generieren, die dann mit Indikatoren für Wohlstand oder wirtschaftliche Performance korreliert werden können.³ Für die speziellere Fragestellung der Bedeutung der *Sozialpartnerschaft* sind diese Begriffe von „Vertrauen“ und „civic virtues“ allerdings zu allgemein. Es müssen enger definierte Ausformungen des Sozialkapitals bezüglich eines möglichen Beitrags zum allgemeinen Wohlstand und zur wirtschaftlichen Performance untersucht werden. Konkret geht es um die Interessenorganisationen, um die Institutionen, in denen sie untereinander und mit Dritten (v. a. dem Staat) interagieren, und um die Verhaltensweisen, die dabei an den Tag gelegt werden.

Sozial-„Partnerschaft“ ist zu verstehen als Vertrauensverhältnis besonderer Art, unter dem bestimmte *Interessengegensätze* reguliert und „domestiziert“ werden. Sie impliziert nämlich keineswegs eine Harmonie der Interessen zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen in der Frage der Verteilung des Produktionsertrages: Vielmehr stellt Sozialpartnerschaft eine Methode dar, mit der zwischen den gegensätzlichen wirtschaftlichen und sozialen Interessen ein Ausgleich gefunden werden

³ Einen solchen Versuch unternahm die Studie von Knack und Keefer (2003/ 1997), deren Ergebnisse die positiven Vermutungen weitgehend bestätigten.

kann – durch das Bemühen um gemeinsame Problemlösungen zum Vorteil aller Beteiligten, durch die Bereitschaft zum Kompromiss und durch Orientierung an gemeinsamen Zielsetzungen. Es soll damit nicht unterstellt werden, dass der Gegensatz zwischen „Arbeit“ und „Kapital“ der alle gesellschaftlichen und politischen Auseinandersetzungen dominierende Konflikt ist. Für die Erreichung der zentralen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen Wachstum, Vollbeschäftigung, Preisstabilität und „gerechte“ Einkommensverteilung hat jedoch die Regulierung dieses Konflikts nach wie vor großen Einfluss.

Die Frage der Verteilung des Produktionsertrages umfasst dabei nicht nur die Geldlöhne und deren Anpassung an steigende Preise und steigende Produktivität, sondern auch das Ausmaß von Arbeitszeit und Freizeit, die Einteilung der Arbeitszeit, die Normen für die Arbeitsleistung am einzelnen Arbeitsplatz, die betrieblichen Sozialleistungen, den Anspruch auf Bildungszeiten, und vieles andere. Diese Angelegenheiten können entweder überbetrieblich – für die gesamte Wirtschaft bzw auf Branchenebene, dann meist durch kollektivvertragliche Vereinbarungen – oder aber auf Betriebsebene geregelt werden. Für beide Ebenen sind spezielle Organisationen aufgebaut worden – die Gewerkschaften und die Unternehmerverbände für die überbetriebliche Ebene, der Betriebsrat und seine Mitwirkungsrechte im Rahmen der Arbeitsverfassung für die betriebliche Ebene.

Das Sozialkapital in diesem Bereich besteht aber nicht nur und auch nicht primär in diesen Institutionen, sondern wesentlich auch in der Art und Weise, wie in den Institutionen agiert wird. Wenn die Organisationen sich konfliktorisch verhalten, werden die Reibungsverluste und damit die negativen Effekte auf die Performance der gesamten Wirtschaft und der Unternehmungen erheblich sein. Die institutionellen Strukturen erhalten ihren Wert als Sozialkapital erst durch das „Vertrauenskapital“, das ein im Sinne der gemeinsamen Zielsetzungen konstruktives Verhalten von ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen auf den verschiedenen Beziehungsebenen ermöglicht. Der Prozess der Entstehung und laufenden Bildung des Vertrauenskapitals lässt sich für die Arbeitsbeziehungen durch einen von der so genannten „Neuen Institutionenökonomie“ (NIÖ) entwickelten Ansatz erklären und analysieren. Die NIÖ trägt im Unterschied zur herrschenden Neoklassik dem von dieser ausgeblendeten Tatsache Rechnung, dass alle wirtschaftlichen Transaktionen unter Unsicherheit stattfinden, womit Transaktionskosten in unterschiedlicher Höhe verbunden sind (Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, Kosten der Überwachung und Durchsetzung von Verträgen). Wichtigste Vertreter der NIÖ sind die Ökonomie-Nobelpreisträger Ronald Coase und Douglas North, für Überblicksdarstellungen siehe Richter/ Furubotn (1996) und Williamson (1990).

4. Sozialpartnerschaft als System „relationaler Kontrakte“

Ausgangspunkt der NIÖ ist die Kritik an der neoklassischen Ökonomie, insbesondere an deren Sichtweise des Unternehmens und des Tauschprozesses. Im Unterschied zu der in den Wirtschaftswissenschaften immer noch dominanten neoklassischen Theo-

rie, welche die Wirtschaft als eine Welt ohne Transaktionskosten abbildet, wird in der NIÖ auf die Tatsache abgestellt, dass Markttransaktionen immer bei – unterschiedlich großer – Unsicherheit stattfinden. Transaktionen zwischen Unternehmungen, zwischen Unternehmungen und ArbeitnehmerInnen sowie zwischen Unternehmungen und KonsumentInnen sind mit Kosten zur Vermeidung bzw. Berücksichtigung von Unsicherheit verbunden, wobei es drei verschiedene Möglichkeiten gibt, mit diesen Transaktionskosten umzugehen:

1. marktmäßigen Tausch;
2. bewusstes kooperatives Zusammenwirken innerhalb einer Organisation bzw. zwischen Organisationen in einem institutionellen Rahmen;
3. eine Mischung aus beiden Methoden („hybrid“).

Die von der NIÖ entwickelte „Transaktionskostenökonomik“ untersucht die Auswirkungen von Such- und Informationskosten, von Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie von Überwachungs- und Durchsetzungskosten auf die Gestaltung von Verträgen. Die NIÖ hat eine eigene ökonomische Vertragstheorie entwickelt: wichtig ist hier die Unterscheidung in so genannte „klassische“ oder „vollständige Verträge“, deren Inhalte vollständig geregelt sind und bei deren Durchführung keine Unsicherheiten entstehen, und in so genannte „relationale Verträge“, welche auf längere Dauer Verhältnisse zwischen den Vertragspartnern begründen, deren Inhalte nicht vollständig antizipierbar sind. Deren Durchführung muss daher unvorhergesehene Ereignisse bewältigen und ist mit Kosten verbunden (Richter/ Furubotn 1996, 35–36).

Kernstück jeder Form von Sozialpartnerschaft ist eine umfassende kollektive Regelung der Arbeitsbeziehungen durch kollektive Lohnverträge und/oder durch entsprechende Rechtsvorschriften (Williamson 1990, 11). Tatsächlich ist der kollektive Lohnvertrag ein besonders geeignetes Beispiel eines relationalen Vertrages, und zwar im Hinblick darauf, dass der Arbeitsvertrag naturgemäß seinen eigentlichen Inhalt nur sehr beschränkt regeln kann und deshalb ein besonders hohes Ausmaß an Unbestimmtheit und damit Unsicherheit enthält. Eine Vereinheitlichung der praktischen Handhabung kann diese Unsicherheit erheblich reduzieren und damit Konfliktkosten sparen.

Kollektivverträge allein ergeben jedoch noch keine Sozialpartnerschaft. Das Spezifikum von Kollektivverträgen, die in einen sozialpartnerschaftlichen Rahmen eingebettet sind, liegt im umfassenderen Charakter der Vertragsbeziehungen sowie in ihrer Dauerhaftigkeit, wodurch sie, wenn sie gute Ergebnisse für die Beteiligten produzieren, als funktionierende Vertragsbeziehungen den Charakter von so genannten „selbst durchsetzenden“ oder „impliziten“ Verträgen annehmen (Richter/ Furubotn 1996, 171ff., 242ff.). Man spricht in diesem Zusammenhang von „high trust-relationships“.

Durch die langfristige Befolgung bestimmter Verhaltensweisen und Orientierungen auf beiden Seiten entsteht Sozialkapital. Auf seiner Grundlage kann insbesondere über längere Zeiträume so disponiert werden, dass sich die wirtschaftliche Performance verbessert. Zum Beispiel erleichtert bzw. ermöglicht überhaupt erst Sozialpartnerschaft so genannte „partnerspezifische Investitionen“. Solche spezifischen, also

nicht oder nur sehr eingeschränkt für andere Zwecke verwendbaren Investitionen⁴ sind nicht nur als Sach- oder Humankapitalinvestitionen zu sehen, sondern besonders auch als Investitionen in Organisations- und Kommunikationsstrukturen innerhalb von und zwischen Unternehmungen (Arrow 1974).

Spezifische Investitionen von Unternehmungen und ArbeitnehmerInnen werden um so eher getätigt werden, je eher die „Investoren“ damit rechnen können, dass sie an den Erträgen ihren Erwartungen entsprechend partizipieren. Dies sei am Beispiel eines neuen, kostensparenden Produktionsverfahrens illustriert, dessen Einführung Sachinvestitionen und zusätzliche Ausbildungskosten für die ArbeitnehmerInnen erfordert, einem Unternehmen damit aber einen Vorsprung vor seinen Konkurrenten bringt: Von Unternehmensseite wird man sich für die Einführung entscheiden, wenn der zusätzliche Gewinn zu einem als angemessen betrachteten Teil auch „eingefahren“ werden kann. Die Arbeitnehmervertretung wird dann davon Abstand nehmen, einen möglichst großen Teil dieses Übergewinnes sofort und unter Einsatz von Kampfmaßnahmen für ihre Seite zu beanspruchen, wenn die Löhne mittel- und längerfristig angemessen am Konkurrenzvorteil partizipieren. Oder eher allgemein formuliert: Auf gegenseitigem Vertrauen beruhende Sozialpartnerbeziehungen berechtigen die ArbeitnehmerInnen zu dieser Erwartung bezüglich der Differenzialerträge unternehmensgebundenen Humankapitals, während Unternehmungen nicht das umgekehrte Risiko fürchten müssen, „dass Arbeitnehmer die Quasirenten der Arbeitgeber enteignen“ (Alchian/ Woodward 1987, 131).

Eine Wirtschaft mit einem hohem Bestand an sozialpartnerschaftlichem Sozialkapital kann externe Schocks besser verarbeiten und so deren negative Auswirkungen stärker begrenzen. So wird etwa ein durch eine Ölpreiserhöhung ausgelöster Inflationsschock von den Gewerkschaften nicht mit der umgehenden Forderung nach einer vollständigen Kompensation bei den Geldlöhnen quittiert – in einem sozialpartnerschaftlichen System werden die Gewerkschaften ebenso wie die Unternehmungen darauf bedacht sein, ein Hin- und Zurückwälzen des dadurch hervorgerufenen Preisschubs (Inflationsspirale) zu vermeiden, auch in der Erwartung, dass ein später sinkender Ölpreis die Reallohnneinbußen wieder kompensiert. Sozialpartnerschaft ermöglicht so eine mittelfristige Verstetigung des Preis- und Lohnniveaus, die sich auf Wachstum und Beschäftigung positiv auswirkt.⁵ Unter diesem Aspekt können auch die Risiken eines Systems flexibler Wechselkurse gesehen werden. Selbst unter dem

4 Der von Williamson eingeführte Begriff „asset specificity“ bedeutet, dass eine einmal getätigte Investitionsausgabe nicht ohne Verlust an produktivem Wert einer anderen Verwendung zugeführt werden kann. So kann ein Gebäude, das für eine bestimmte Fertigungsstraße gebaut wurde, nicht ohne zusätzliche Kosten für Umbaumaßnahmen zur Produktion anderer Güter verwendet werden. Die bis zu einem gewissen Grad immer gegebene Unwiderruflichkeit der Zweckwidmung von Investitionsausgaben gilt auch für Humankapitalinvestitionen in Form von Schulungs- und Ausbildungskosten für den speziellen Einsatz von Arbeitskräften (Williamson 1993, 54).

5 So hat Österreich die Ölpreisschocks von 1973 und 1979 wesentlich besser, d. h. mit deutlich niedrigeren Inflations- und Arbeitslosenraten, bewältigt als Italien, Großbritannien und Frankreich – diese Länder hatten damals noch keine kooperativen, sondern konfliktorische Arbeitsbeziehungen (siehe dazu Chaloupek 1994).

Regime einer so genannten „Hartwährungspolitik“ ist die Wirtschaft eines Landes passiv von den unterschiedlichen Kostenentwicklungen und Wechselkurskorrekturen anderer Länder betroffen. In einer tragfähigen Sozialpartnerschaft, deren beide Partner an der mittel- und längerfristigen internationalen Wettbewerbsfähigkeit orientiert sind, können die Unternehmungen davon ausgehen, dass Kostenvorteile aus höheren Kostensteigerungen in den Konkurrenzländern (und die daraus entstehenden zusätzlichen Erträge bzw. Quasirenten) nicht kurzfristig zu höheren Lohnforderungen und zur Enteignung von Quasirenten führen. Umgekehrt können die Gewerkschaften darauf bauen, dass die Unternehmungen Abwertungen anderer Länder nicht kurzfristig bei den Lohnkosten (via Lohnsenkung oder Beschäftigungsreduktion) kompensieren wollen. Solche Zusammenhänge sind auch unter dem Titel „Stabilisierung der Erwartungen“ kein unbekanntes Thema.

5. Partikularistische versus umfassende Verbände

Negativ beurteilt wird der Einfluss von Interessenverbänden auf die wirtschaftliche Performance unter Berufung auf Mancur Olson: Olson erklärt den Niedergang und die Rückschläge in der wirtschaftlichen Entwicklung der Nationen in vergleichender Perspektive damit, dass sich unter politisch und international stabilen Rahmenbedingungen immer mehr und immer stärkere partikuläre Interessengruppen bilden, die für sich Renten durch Beschränkungen des Wettbewerbs, insbesondere des Marktzugangs, erlangen und/oder absichern. Dem liegt die „Logik des kollektiven Handelns“ zugrunde, wonach partikuläre Sonderinteressen wesentlich leichter verbandsmäßig organisierbar sind als diffuse Allgemeininteressen. Eine derartige auf die Durchsetzung von engen Partikulärinteressen ausgerichtete Institutionenstruktur stellt gleichsam ein negatives Sozialkapital dar.

Knack und Keefer (2003/ 1997) untersuchten in ihrer auf einem Datenset für 29 Länder basierenden Studie auch die Hypothese, ob der Organisationsgrad wirtschaftlicher Interessen mit den Variablen Wirtschaftswachstum und Investitionen negativ korreliert. Es zeigte sich allerdings, dass kein systematischer Zusammenhang vorliegt. Auf dieser Grundlage ist ferner auch keine empirisch gestützte Unterscheidung möglich zwischen vermuteten „positiven“, d. h. gemeinwohlorientierten sozialen Assoziationen (etwa in den Bereichen Armenfürsorge, Sozialhilfe, Religion, Kultur, Kunst, Sport, Umweltschutz oder Jugendarbeit) und angenommenen „negativen“, d. h. für Sonderinteressen agierenden sozialen Assoziationen (etwa wirtschaftliche und berufliche Interessenverbände, politische Parteien) – beide gemessen an der Stärke ihrer Mitgliedschaft (Knack/ Keefer 2003/ 1997, 510–511). Vielmehr wurde sogar deutlich, dass der Organisationsgrad in wirtschaftlichen und beruflichen Interessenverbänden und politischen Parteien positiv mit den allgemeinen Sozialkapital-Indikatoren „Vertrauen“ und „civic virtues“ korreliert, deren Werte aus demoskopischen Umfragen stammen (ebenda, 519).

Die aus einer dauerhaften Behauptung von Monopolstellungen resultierenden allokativen Effizienz- und Wachstums- (= dynamischen Effizienz-)verluste können ver-

mieden oder wesentlich reduziert werden, wenn die Interessen nicht in partikulären Lobbyorganisationen, sondern in „umfassenden Verbänden“ organisiert sind – Olsons Begriff „encompassing organizations“ scheint mir die Botschaft besser auszudrücken. Der Vorteil einer solchen Struktur der Interessenorganisation ist ein doppelter, denn die umfassende Organisation muss die Rückwirkung ihrer Forderungen auf die Gesellschaft als Ganzes berücksichtigen und im Interesse einer positiven Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft handeln – in Olsons Worten: „The (encompassing) organization has not only an incentive at least to consider the effects of its policies on the efficiency of the society, but also an incentive to bargain with other substantial organized groups in the interest of a more productive society“ (Olson 1982, 48).

Ein Beispiel dafür, dass Sozialkapital seine Wirkungsweise ändern und in diesem Sinne obsolet werden kann, gibt Olson mit seiner am Beispiel Schwedens⁶ erläuterten These: „Societies with encompassing interest organizations will devolve until they have, in effect, the same dense network of narrow special-interest organizations that ultimately accumulates in stable societies that begin with none ... This process destroys the coherence of encompassing organizations, so that (they) eventually become merely clearing-houses for collections of narrow special-interest groups“ (Olson 1995, 25); damit wird ein dichtes Netzwerk partikularistischer Verbändestrukturen auch in jenen Ländern der Endzustand sein, die ursprünglich umfassende Interessenorganisationen hatten, welche jedoch nunmehr zunehmend von den Sonderinteressen instrumentalisiert werden.

Diese These Olsons enthält implizit eine wichtige Botschaft: dass umfassende Interessenorganisationen die Aufgabe des internen Interessenausgleichs, der Formulierung gemeinsamer übergreifender Interessen (jeweils innerhalb der eigenen Organisation) als zentral begreifen sollen, und dass sie auf dieser Grundlage miteinander verhandeln „in the interest of a more productive society“, um auch hier wiederum Olsons Formulierung zu gebrauchen.

Hohe Plausibilität muss der Wirkung umfassender Interessenorganisationen und sozialpartnerschaftlicher Strukturen für eine Abmilderung der sozialen und Einkommensungleichheit zugeschrieben werden, wie sie unkorrigierte Marktsysteme hervorbringen. Die Daten des Luxemburg Income Survey und die darauf beruhenden empirischen Untersuchungen zeigen: Die Ungleichheit der Einkommensverteilung ist in den west-, mittel- und nordeuropäischen Ländern erheblich geringer als in den USA und in Großbritannien, wo es keine sozialpartnerschaftlichen Strukturen gibt und wo die kollektive Einflussnahme auf die Einkommensgestaltung weit geringer ist; auch haben diese europäischen Länder den in den USA und Großbritannien seit den achtziger Jahren erfolgten massiven Anstieg der Einkommensungleichheit nicht oder fast nicht mitgemacht (Smeeding 2000, Hauser/ Becker 2000).

Wenn man einer geringeren Ungleichheit der Einkommensverteilung einen positiven Beitrag zum Sozialkapital eines Landes zuschreibt, so geht von umfassenden Interessenverbänden eine solche Wirkung aus.

6 Ob zu Recht oder zu Unrecht, soll hier nicht erörtert werden.

Weiters untersuchte Bjornskov (2003) anhand von Daten für 32 Länder den Zusammenhang zwischen Sozialkapital und „life satisfaction“. Letztere ist in wirtschaftlich reichen Ländern besonders hoch, in denen das Einkommen für die Lebenszufriedenheit keine so große Rolle spielt. Dadurch sei die Zufriedenheit der Bevölkerung in einigen nordeuropäischen Ländern mit ihrem großen Sozialkapital höher als in den Ländern mit den größten Finanzvermögen (USA, Kanada, Schweiz).

6. Neoklassische Schlagseite des Begriffs Sozialkapital?

Eine besondere Kritik am Begriff Sozialkapital richtet sich gegen mögliche Implikationen, die mehr oder weniger unbewusst bzw. stillschweigend mit seiner Verwendung einhergehen können, wenn auch nicht unbedingt müssen. Massiv wird diese Kritik von Ben Fine artikuliert, der zunächst darauf hinweist, dass der Begriff Sozialkapital gerade wegen seiner weitgehenden inhaltlichen Unbestimmtheit besonders dafür geeignet ist, alles und jedes zu erklären, und einen „wahrhaft gargantuesken Appetit hat“: Damit eignet er sich auch besonders als Modewort, ähnlich wie etwa „Globalisierung“. Sich als „progressiv“ verstehende SozialwissenschaftlerInnen greifen leichtfertig den Begriff Sozialkapital auf, der den Anschein vermitteln kann, dass ihren Analysen ein rigoroses Kalkül zugrunde liegt. Sie übersehen dabei aber, dass sie sich damit tendenziell auf den Boden der neoklassischen Ökonomie begeben, was allzu leicht zur Folge hat, sich auch deren Logik zu unterwerfen. Dies gilt besonders dann, wenn die Anwendung nicht im vollen Bewusstsein des Umstandes erfolgt, dass Sozialkapital aus dem Denkansatz der neoklassischen Schulökonomie entwickelt wurde und daher immer noch den Geist dieser Schule atmet (dazu Fine 2001, 193).

Eine „blauäugige“, unkritische Verwendung des Begriffs kann sehr schnell die Konsequenz haben, dass soziale Institutionen, die sich gar nicht an einem ökonomischen Rentabilitäts- oder engen Nutzenkalkül orientieren sollen, an einem solchen gemessen und negativ bewertet werden: Dies gilt für viele Einrichtungen mit kulturellen und wirtschaftlichen Zielsetzungen, die Armut vermeiden und Ungleichheit vermindern wollen. Auch bei AutorInnen von Untersuchungen, die sich dieser Schlagseite bewusst sind, hat dies zur Folge, dass die Argumentation von vornherein in die Defensive gerät. Gegenüber dem ökonomischen Bereich eigenständige Zwecksetzungen sozialer, insbesondere auch sozialpolitischer Natur werden zu Störfaktoren degradiert, welche das über allem stehende „Optimum“ beeinträchtigen, das jedoch nur ökonomisch definiert ist und daher keinen Universalanspruch geltend machen kann (ebenda, 194–195).

7. Resümee

Auch am Beispiel der österreichischen Sozialpartnerschaft bestätigt sich die Feststellung Dasguptas (2003/ 2002, 311 und 332), dass zwar einerseits die Institutionen wichtig sind, auf denen die Beziehungen der Sozialpartner beruhen, dass andererseits aber auch die inhaltlichen politischen Orientierungen sowie die Gepflogenheiten und

Übungen bedeutend sind, mit denen die Partner einander begegnen. Dasgupta spricht in diesem Zusammenhang von Netzwerken. Mit diesem Begriff kommt allerdings die inhaltliche Seite der Beziehungen zu wenig zum Ausdruck, weshalb es sich empfiehlt, besser von „kommunikativen Strukturen“ zu sprechen.

Die inhärente Schlagseite zum neoklassischen Paradigma, die der Begriff Sozialkapital nicht verleugnen kann, führt aber dann nicht zwingend zu vorprogrammierten Resultaten, wenn nicht-neoklassische Ansätze verwendet werden. Die Neue Institutionenökonomie und die Olson'sche Theorie des kollektiven Handelns beziehen sich auf Fälle des Marktversagens, etwa dass die Finanzinstitutionen keine Sicherungskontrakte für Produktionsausfälle und Verluste durch Streiks bieten. Vor diesen Fällen muss die Neoklassik kapitulieren, indem sie hier das sonst verpönte kollektive Handeln zulassen muss. Dies trifft auf die relationalen Kontrakte zu, wo „der Markt“ nicht die Lösung bringt, wo vielmehr organisierte Kooperation dem sozialen Optimum viel näher kommen kann. Wenn dies auch die kostengünstigste Lösung ist, so braucht sich die neoklassische Kritik hier nicht irritiert fühlen – Kostengünstigkeit ist nichts Schlechtes, so lange sie nicht zum einzigen Maßstab verabsolutiert wird.

Unter den Bedingungen:

- dass die neoklassischen „Mucken“ des Begriffs Sozialkapital bei seiner Anwendung mit bedacht werden;
- dass weiters der Begriff nicht dazu missbraucht wird, v. a. im Hinblick auf eine Quantifizierung des Sozialkapitals ein Maß von Exaktheit vorzutauschen, welches der notwendiger Weise unscharfen und bildhaften Natur des Begriffs nicht abzugewinnen ist;
- dass bewusst bleibt, dass man in Sozialkapital (ökonomisch) nicht in ähnlicher Weise intentional „investieren“ kann wie in Sachkapital oder auch in Humankapital;
- dass Sozialkapital nicht als „Wesensbegriff“ für die Vielzahl der einzelnen konkreten Formen verstanden wird, die damit zusammengefasst werden (Dasgupta 2003/2002, 311), scheint gegen die Verwendung des Begriffs Sozialkapital in sozialwissenschaftlichen Analysen kein grundlegender Einwand zu bestehen.

Eine andere Frage ist allerdings, ob die Einführung des Begriffs Sozialkapital einen signifikanten Erkenntnisfortschritt mit sich bringt. Wie Schumpeter wusste, entscheidet über die Güte einer Theorie letztlich ihre Leistungsfähigkeit zur Erklärung der Realität. Gegenüber den hier verwendeten, von der herrschenden Richtung abweichenden Ansätzen ökonomischer Analysen, aber auch gegenüber dem konzeptionellen Instrumentarium jener Wirtschaftshistoriker, welche die evolutionäre Überlegenheit der europäisch-amerikanischen Zivilisation maßgeblich auch auf institutionelle und kulturelle Faktoren zurückführen (Landes 1998, Butschek 2002), scheint dies dem Autor dieses Beitrags für den Begriff Sozialkapital bis heute nicht genügend demonstriert worden zu sein.

Literatur

- Alchian, Armen A./ Woodward, S. (1987) *Reflections on the Theory of the Firm*. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 143. Jg., 110–137.
- Arrow, Kenneth (1974) *The Limits of Organization*. New York.
- Bjornskov, Christian (2003) *The Happy Few: Cross-Country Evidence on Social Capital and Life Satisfaction*. In: Kyklos, Vol. 56, 3–16.
- Butschek, Felix (2002) *Europa und die Industrielle Revolution*. Wien/ Köln/ Weimar.
- Chaloupek, Günther (1994) *Die Rolle der Sozialpartnerschaft in der Stabilisierungspolitik*. In: Wirtschaftspolitische Blätter, 41. Jg., Nr. 3, 318–323.
- Chaloupek, Günther (1998) *Österreichs Korporatismus aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomie*. In: Brix, Emil/ Nautz, Jürgen (Hg.) *Zwischen Wettbewerb und Protektion*. Wien, 233–242.
- Coleman, James S. (1991) *Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*. München.
- Dasgupta, Partha (2003/2002) *Social Capital and Economic Performance: Analytics*. In: Ostrom, Elinor/ Ahn, T. K. (eds.) *Foundations of Social Capital*. Cheltenham/ Northampton, 309–339.
- Fine, Ben (2001) *Social Capital Versus Social Theory*. London/ New York.
- Hauser, Richard/ Becker, Irene (eds.) (2000) *The Personal Distribution of Income in an International Perspective*. Berlin.
- Hirschman, Albert (1984) *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse*. In: American Economic Review, Vol. 2, Nr. 1, 88–96.
- Knack, Stephen/ Keefer, Philip (2003/ 1997) *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. In: Ostrom, Elinor/ Ahn, T. K. (eds.) *Foundations of Social Capital*. Cheltenham/ Northampton, 489–526.
- Landes, David S. (1998) *The Wealth and Poverty of Nations*. New York/ London.
- Mincer, Jacob (1958) *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*. In: Journal of Political Economy, Vol. 66, 281–302.
- Olson, Mancur (1968) *Die Logik des kollektiven Handelns*. Tübingen.
- Olson, Mancur (1982) *The Rise and Decline of Nations*. New Haven/ London.
- Olson, Mancur (1995) *The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies*. In: American Economic Review, Vol. 85, Nr. 2, 22–27.
- Ostrom, Elinor/ Ahn, T. K. (eds.) (2003) *Foundations of Social Capital*. Cheltenham/ Northampton.
- Putnam, Robert (2003/ 1993) *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life*. In: Ostrom, Elinor/ Ahn, T. K. (eds.) *Foundations of Social Capital*. Cheltenham/ Northampton, 529–536.
- Richter, Rudolf/ Furubotn, Eirik (1996) *Neue Institutionenökonomik*. Tübingen.
- Schultz, Theodor (1961) *Investment in Human Capital*. In: American Economic Review, Vol. 51, Nr. 1, 1–17.
- Smeeding, Timothy (2000) *Changing Income Inequality in OECD Countries: Updated Results from the Luxembourg Income Study (LIS)*. In: Hauser, Richard/ Becker, Irene (eds.) *The Personal Distribution of Income in an International Perspective*, Berlin, 205–224.
- Williamson, Oliver E. (1990) *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*. Tübingen.
- Williamson, Oliver E. (1993) *The Economic Analysis of Institutions and Organizations – in General and with Respect to Country Studies*. OECD Economics Department Working Papers Nr. 133, Paris.

Kontakt: Guenther.Chaloupek@akwien.at